

研修番号：31 はじめての営業 基礎力アップ研修

◆◆◆ 研修料金 ◆◆◆

税込 275,000 円（条件：受講人数 25 人以下、平日、大阪府内、集合形式）

◆◆◆ プログラム例（6 時間開催） ◆◆◆

1. 営業活動、その前に

- (1) 服装・持ち物
- (2) 自分自身の棚卸し

2. 訪問前のチェック項目

- (1) 訪問活動の「目的」と「ゴール」設定
- (2) 効果的な名刺交換・管理
- (3) 実践練習 【ビデオ撮影】

3. アポイントの取り方

- (1) 電話の場合
- (2) メールの場合
- (3) 実践練習【ビデオ撮影】

4. 相手に気にいられる自己紹介術・初回訪問

- (1) 信用を得るための自己紹介
- (2) 初回訪問時の会話（話題・テーマ）

5. 決められる人にたどり着くには

- (1) 決められる人とは？
- (2) その確認の仕方

6. お客様の「要求」と「ニーズ」の違いを理解

- (1) 「要求」と「ニーズ」のちがいについて
- (2) 「ニーズ」にたどり着くにはどうすれば良いか
- (3) 実践練習【ビデオ撮影】

・本プログラムは 6 時間で実施する内容です

・その他の研修時間で実施をご希望の場合は、内容・時間配分を調整いたします